Information

Canada's Financial Services Sector

March 2002

Canada's Mutual Fund Industry

Overview

- The mutual fund industry was the fastest-growing segment of the financial services sector during the 1990s, with assets increasing from $25 billion in December 1990 to $426 billion by December 2001. For almost every year since 1990, the majority of asset growth has been due to sales.

- The share of assets held in foreign funds has also increased substantially over the past 10 years. In 1990 foreign funds accounted for 17 per cent of total assets; by 2001 they made up fully 34 per cent of fund assets.

- There are 80 fund management companies operating in Canada. The industry is moderately concentrated, with the top 10 companies accounting for 72 per cent of all assets. The industry also includes 144 dealer firms involved in the sale of mutual funds. In total, the industry employs about 90,000 people.

- The main types of mutual funds are money market funds, bond funds, equity funds, dividend funds, mortgage funds and real estate funds. In 2001 there were about 1,800 mutual funds in Canada representing over 50 million unitholder accounts.

- The industry can generally be divided into the manufacturers of funds and the distributors, although the banks, credit unions and caisses populaires are involved in both sides of the industry.

- Companies involved solely in the manufacture of mutual funds tend to distribute their funds through investment advisors, financial planners, mutual fund dealers and life insurance agents, while the banks, credit unions and caisses populaires distribute their fund products through their retail branches as well as via brokers.

- Manufacturers and distributors obtain revenue from three main categories of fees: management fees (to pay for the management of the fund), sales fees (to pay for buying and selling the fund units) and special fees (for specific administrative costs).

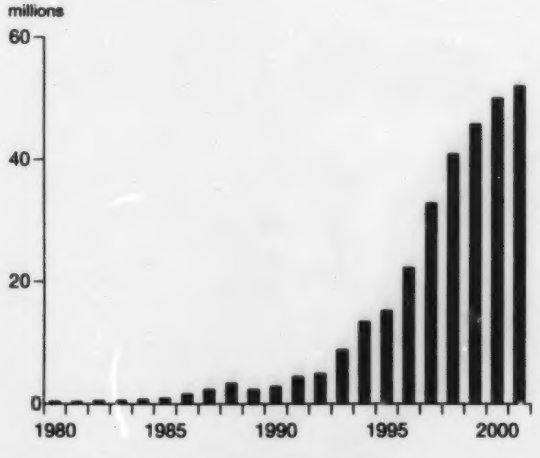
- The mutual fund industry is governed by provincial and territorial legislation regulating the underwriting, distribution and sale of securities. There is also extensive self-regulation by the Investment Dealers Association of Canada, the Mutual Fund Dealers Association of Canada and the stock exchanges.

Introduction

The mutual fund industry was the fastest-growing segment of the financial services sector during the 1990s, with assets under management increasing from $25 billion in December 1990 to $426 billion by December 2001, an increase of 1,700 per cent. These assets were managed in approximately 1,800 different mutual funds and held in over 50 million unitholder accounts (see Chart 1).

Industry analysts attribute this phenomenal growth to several factors. First, the entry of banks into the mutual fund market has popularized these investment products among ordinary consumers, particularly because they are easily distributed through bank branches. Second, the aging of the population as the baby boom generation approaches retirement, combined with increasing life expectancy, has increased the popularity of mutual funds as a private means of saving adequate funds for retirement. Third, the 1990s were generally years of lower interest rates and strong equity markets. The lower interest rates meant lower rates of return on traditional savings vehicles, such as guaranteed investment certificates, compared to the higher rates of return available in the equity market. Finally, mutual funds offer professional management and diversification at minimal cost, a significant advantage for small investors.

Chart 1
Number of mutual fund unitholder accounts



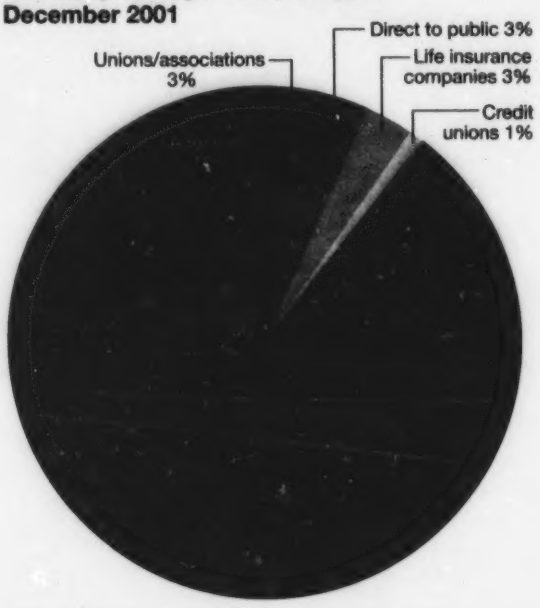
Source: Investment Funds Institute of Canada (IFIC).

Structure of the Industry

A mutual fund is a corporation or trust that raises money by selling shares or units of the mutual fund to many investors. Trusts, which make up the majority of mutual funds, set out the fund objectives, investment policy, management team, distributor and custodian. Unitholders may also have voting rights under the trust agreement and must be notified of meetings to approve such things as changes in a fund's fundamental objectives or a change in the fund manager or auditor. Mutual funds employ professional managers to invest the money in such a way as to meet certain objectives, such as capital gains, liquidity or low risk. They provide a way for many small investors to have their money managed by professionals. Mutual funds are also highly liquid investment vehicles – units can be purchased or redeemed at any time based on the current valuation of the fund shares (i.e. the net asset value per share), subject to some restrictions.

The mutual fund industry can be divided into the manufacturers of funds and the distributors, although there are some companies involved in both segments of the business, particularly the banks, credit unions and caisses populaires. In Canada there are currently 80 mutual fund companies sponsoring over 1,800 mutual funds, each designed to meet different investor objectives varying with regard to risk, liquidity, income and tax treatment. On the distribution side, there are 144 dealer firms involved in the sale of mutual funds. In total, the industry employs about 90,000 people.

Chart 2
Assets by manager member type, December 2001



Note: Numbers do not add up due to rounding.
[1] Agencies are fund manufacturers with their own dedicated sales force.
Source: IFIC.

As shown in Chart 2, the majority of mutual fund assets are managed either by the manufacturers, whose products are distributed by brokers and dealers (50 per cent) or by banks and trusts (31 per cent).

Similar to other industries in the financial services sector, the mutual fund industry continues to consolidate. For example, while there are 80 mutual fund companies operating in Canada, the top 10 companies accounted for 72 per cent of all mutual fund assets in December 2001, up from 63 per cent in December 1997. Recent acquisitions include AMVESCAP's purchase of Trimark Financial Corporation, C.I. Fund Management's purchase of BPI Financial Corporation, AGF Management's purchase of Global Strategy Holdings, Franklin Templeton Investments' purchase of Bissett & Associates Investment Management, and Investors Group's purchase of Mackenzie Financial Corporation.

Mutual Fund Products

The main types of mutual funds are money market funds, bond funds, equity funds, dividend funds, mortgage funds and real estate funds. Within these broad categories are many smaller sub-categories. For example, there are many different types of equity funds that differ by level of risk as well as index funds, which track a particular market index (e.g. the TSE 300). Balanced funds consist of a combination of the main categories listed above and provide a means of further managing risk through fund diversification.

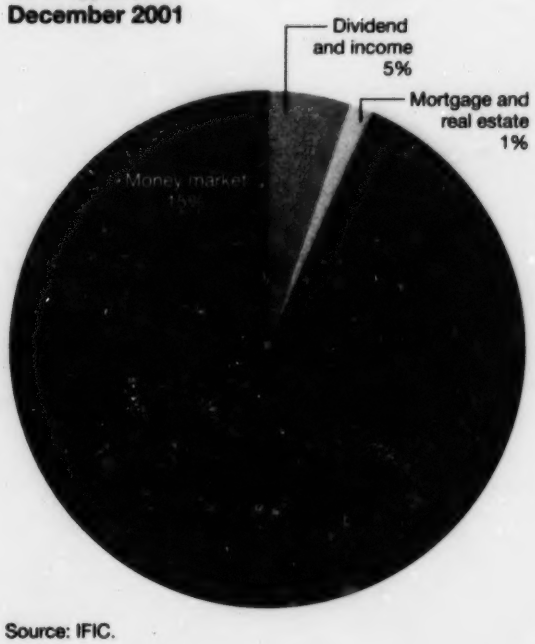
Money market funds invest in short-term money market instruments such as Treasury bills, commercial paper and short-term government bonds. They represent low risk and high liquidity, but also earn a lower rate of return than other funds. Bond funds invest in government and corporate bonds with the objective of generating income and maintaining the safety of principal. Equity funds invest in common stocks issued by companies, primarily with a view to generating capital gains. Equity funds have a higher risk than money market or bond funds, but also provide the greatest potential for high returns. Equity funds are seen as good long-term investments as, historically, common stocks have performed better than bonds and money market instruments over the long term. Dividend funds invest in preferred shares and common shares paying dividends in order to take advantage of the dividend tax credit as well as potential capital gains. Mortgage funds invest mainly in mortgages on residential units but may also include mortgages on commercial and industrial property, while real estate funds invest in income-producing real property. Mortgage funds offer income and safety while real estate funds offer long-term growth through capital appreciation.

Two innovations that are becoming increasingly popular are clone funds and wrap accounts. Clone funds are 100-per-cent RRSP-eligible funds that allow investors to mimic the return of actively managed foreign mutual funds. Wrap accounts are accounts where brokers manage groups of investments consisting of stocks, bonds, cash and mutual funds for a set annual fee, rather than receiving fees on a transaction basis.

As shown in Chart 3, equity funds made up 55 per cent of all mutual funds in December 2001, followed by balanced funds at 16 per cent and money market funds at 15 per cent. Within equity funds themselves, about half of the assets were invested in foreign common shares and half in Canadian common shares.

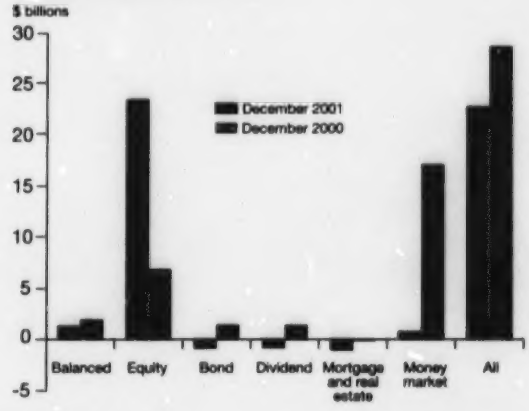
While equity funds composed of common shares were very popular throughout much of the last decade, the recent economic slowdown has resulted in a shift to mutual funds with lower risk profiles, such as money market mutual funds. As shown in Chart 4, net new sales of equity funds declined dramatically in December 2001 over December 2000, while net new sales of money market mutual funds increased as investors sought to minimize risk. However, despite the recent economic downturn, total net new sales increased by 26 per cent in December 2001 over December 2000.

Chart 3
Fund types, December 2001



Source: IFIC.

Chart 4
Net new sales, excluding reinvested distributions



Source: IFIC.

Distribution Network

Companies solely involved in the manufacture of mutual funds tend to distribute their funds through investment advisors, financial planners, mutual fund dealers and life insurance agents, although one company makes use of a dedicated sales force, while two others sell their funds directly to the public through the mail, over the telephone and over the Internet. There are currently 144 dealer firms selling mutual funds, including discount brokers conducting business over the Internet.

Canada's banks, credit unions and caisses populaires are also active in the mutual fund industry, selling their fund products through the retail branch and broker network. The banks have also recently

begun selling third-party mutual funds through their retail branch network, generally focusing on the larger manufacturers' products.

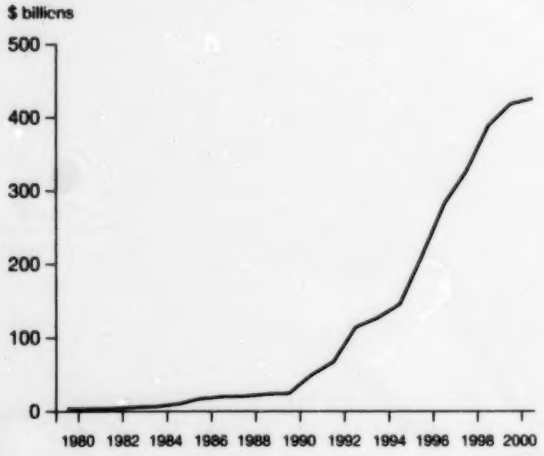
Assets and Revenue

As shown in Chart 5, total assets held in mutual funds have increased exponentially in the last two decades from $3.6 billion in 1980 to $426 billion in 2001. Most of this growth has taken place over the past decade.

The share of assets held in foreign funds has also increased substantially over the past 10 years (see Chart 6). In 1990 foreign funds accounted for 17 per cent of total assets; by 2001 they made up fully 34 per cent of fund assets. This growth reflects the fact that the Canadian government has increased the foreign content limits for RRSPs from 10 per cent in 1990 to 30 per cent in 2001.

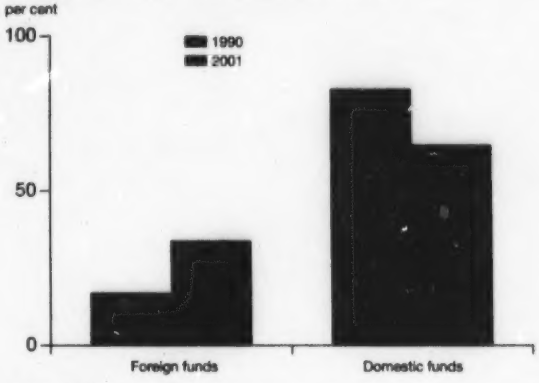
Total asset growth can be further broken down into growth from new sales of mutual funds and growth in existing assets.

Chart 5
Total assets held in mutual funds



Source: IFIC.

Chart 6
Foreign and domestic asset share



Source: IFIC.

For almost every year since 1990, the majority of growth in assets has been due to new sales.

Manufacturers and distributors of mutual funds generate revenue from three main categories of fees: management fees, sales fees and special fees. Management fees pay for the management and operation of funds and are deducted directly from them. These fees, which are usually expressed as a percentage of a fund's net asset value, are known as the management expense ratio or MER. Published rates of return for mutual funds are calculated after the MER has been deducted. Sales fees are paid by investors to the financial advisors and dealers who sell the funds on behalf of the mutual fund companies. There are two types of sales fees: commissions, which are paid at the time of sale or shortly thereafter, and service fees, which are ongoing commissions to pay advisors and dealers for their ongoing services. Service fees are also deducted directly from mutual funds. Special fees apply to specific administrative costs (e.g. account set-up fee, transfer fee) and are paid directly by individual investors.

Regulation and Supervision

The mutual fund industry is governed by provincial and territorial legislation regulating the underwriting, distribution and sale of securities. A primary objective of this legislation is full disclosure for all securities, including mutual funds. Disclosure requirements are usually met through the provision of a prospectus issued by the company and accepted for filing by the regulatory body. Securities legislation also requires the continual disclosure of information by companies, such as the regular issuing of financial statements, and most provinces and territories require that this information be sent directly to individuals purchasing units in mutual funds and to other shareholders. Legislation also requires that securities dealers and advisors register with the relevant provincial or territorial regulatory authority.

While each province and territory has its own legislation, regulators meet on a regular basis in an effort to coordinate and harmonize regulation of the securities industry and markets. For example, there has been an increase in the number of national policies issued by the Canadian Securities Administrators[1] in an attempt to create a consistent set of regulations across Canada. Nevertheless, mutual fund companies must file regulatory documents with the relevant provincial and territorial securities authorities.

There is also extensive self-regulation by the Investment Dealers Association of Canada (IDA), the Mutual Fund Dealers Association of Canada (MFDA) and the stock exchanges. The IDA regulates its own members who are involved in the sale of securities including mutual funds, while the MFDA regulates the distribution side of the mutual fund industry. Self-regulatory organizations have the power to admit members and perform compliance reviews. For example, investment advisors involved in the sale of mutual funds to the public must register with the applicable stock exchange or the IDA, and must complete industry-sponsored training programs before being permitted to sell mutual funds and other securities. The self-regulatory organizations also have the power to establish and enforce industry regulations to protect consumers and to ensure companies conduct their business in a fair and ethical manner.

Legislative Reform

In June 2001 the Government of Canada passed legislation (Bill C-8) reforming the regulatory framework governing the financial services sector and the legislation came into force on October 24, 2001. The legislative measures include expanding access to the payments system to money market mutual funds, as well as to securities firms and life insurance companies. This measure will enable these financial institutions to offer a broader range of services to their clients, thus promoting increased competition in the domestic marketplace.

[1] The Canadian Securities Administrators is an association made up of the securities administrators of each province and territory. It meets regularly to discuss regulatory issues of national importance and to coordinate the implementation of national policies.

Recent Developments

The domestic mutual fund industry is experiencing increasing competition from large foreign firms, with three foreign fund companies (AIM Funds Management Inc., Fidelity Investments Canada Limited and Franklin Templeton Investments Corp.) now managing 20 per cent of mutual fund assets in Canada. These companies are world leaders and bring significant resources to their Canadian operations.

Industry analysts expect the mutual fund industry to continue to consolidate as competition intensifies and the manufacturers of mutual funds seek to reduce costs. Changes taking place on the distribution side of the mutual fund industry are also seen by many industry analysts as a key factor in the trend towards consolidation. Specifically, distributors and financial planners are increasingly focusing on products from the larger fund companies, while the banks are beginning to also sell the larger manufacturers' products in their retail branches. As a result of these changes, the manufacturers of mutual funds have begun seeking scale through merger and acquisition activity to ensure that their products are also available from distributors and banks. Some industry analysts predict that the mutual fund industry will evolve from one with many players to one which is dominated by a few large firms.

Annex
Mutual Fund Assets Under Management, December 2001

Company	Assets	Market share
	($ millions)	(per cent)
Investors Group Inc.[1]	41,644	9.8
Royal Mutual Funds Inc.	36,571	8.6
AIM Funds Management Inc.	34,704	8.1
Mackenzie Financial Corporation[1]	33,280	7.8
Fidelity Investments Canada Limited	32,590	7.6
TD Asset Management Inc.	31,925	7.5
AGF Management Limited	28,235	6.6
CIBC Securities Inc.	26,344	6.2
CI Mutual Funds Inc.	21,175	5.0
Franklin Templeton Investments Corp.	19,711	4.6
Total	306,179	71.8
Industry total	426,398	100.0

[1] Investors Group Inc. acquired Mackenzie Financial Corporation in April 2001. However, they remain separate and distinct in their distribution, their investment management operations and their brands.

Source: IFIC.

Further information on legislation to reform the financial services sector can be obtained from the Department of Finance at www.fin.gc.ca. *Additional information on the mutual fund industry is available from the Investment Funds Institute of Canada at* www.ific.ca *and the Mutual Fund Dealers Association of Canada at* www.mfda.ca.

This publication is available on the Internet at www.fin.gc.ca.
For additional copies, please contact the Distribution Centre at (613) 995-2855.
Ce document est aussi disponible en français.

Information

Le secteur des services financiers canadien

Mars 2002

L'industrie des fonds communs de placement au Canada

Aperçu

- L'industrie des fonds communs de placement a enregistré la plus forte croissance du secteur des services financiers au cours des années 1990, son actif étant passé de 25 milliards de dollars en décembre 1990 à 426 milliards en décembre 2001. Presque chaque année depuis 1990, la plus grande partie de la croissance de l'actif a été attribuable aux ventes.

- La part de l'actif total détenue dans des fonds communs de placement étrangers s'est également accrue de manière considérable au cours des 10 dernières années. Elle s'établissait à 17 % en 1990 et à 34 % en 2001.

- Le secteur des fonds communs de placement regroupe 80 sociétés exerçant des activités au Canada. L'industrie est modérément concentrée, les 10 principales sociétés possédant 72 % de l'actif total. Elle comprend également 144 courtiers actifs dans la vente de fonds communs de placement. Au total, l'industrie emploie environ 90 000 personnes.

- Les principaux types de fonds sont les fonds du marché monétaire, les fonds d'obligations, les fonds d'actions, les fonds de dividendes, les fonds hypothécaires et les fonds immobiliers. En 2001, l'industrie comprenait environ 1 800 fonds communs de placement et plus de 50 millions de comptes de détenteur d'unités au Canada.

- L'industrie des fonds communs de placement est généralement répartie entre les promoteurs (gérants) et les distributeurs, quoique les banques, les coopératives de crédit et les caisses populaires étendent leurs activités dans chacun de ces rôles.

- Les sociétés n'effectuant que la promotion de fonds communs de placement ont tendance à vendre leurs produits par l'intermédiaire de conseillers en placement, de planificateurs financiers, de courtiers en placement collectif et d'agents d'assurance-vie, tandis que les banques, les coopératives de crédit et les caisses populaires offrent leurs produits par le biais de leurs succursales et de courtiers.

- Les revenus des promoteurs et des distributeurs proviennent de trois principaux types de frais : les frais de gestion (pour la gestion des fonds), les frais de courtage (lors de l'achat ou de la vente d'unités) et les frais particuliers (pour des frais administratifs précis).

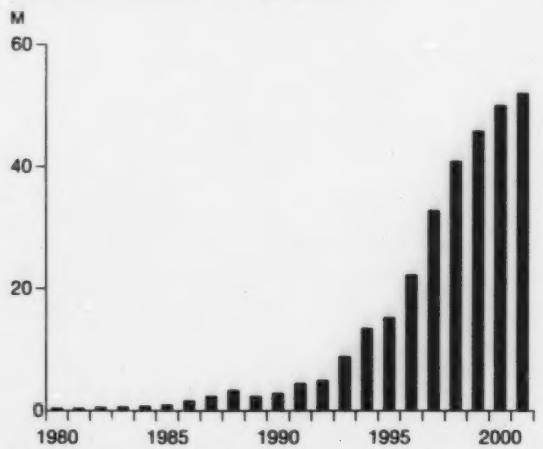
- L'industrie des fonds communs de placement est régie par les lois provinciales et territoriales sur la souscription, la distribution et la vente des valeurs mobilières. L'autoréglementation du secteur est également très importante et relève de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels ainsi que des bourses.

Introduction

L'industrie des fonds communs de placement est le segment du secteur des services financiers qui a enregistré la plus forte croissance au cours des années 1990, son actif sous gestion étant passé de 25 milliards de dollars en décembre 1990 à 426 milliards en décembre 2001, soit une hausse de 1 700 %. Cet actif était géré dans environ 1 800 fonds distincts et détenu dans plus de 50 millions de comptes de détenteur d'unités (graphique 1).

Les analystes de l'industrie attribuent cette croissance extraordinaire à plusieurs facteurs. En premier lieu, l'entrée des banques sur le marché des fonds communs de placement a rendu ces produits populaires auprès des consommateurs ordinaires, surtout en raison de leur facilité d'achat dans les succursales bancaires. En second lieu, le vieillissement de la population, étant donné que la génération des baby boomers approche de la retraite et que l'espérance de vie est prolongée, a accru la popularité de ces fonds à titre d'épargnes personnelles suffisantes en vue de la retraite. En troisième lieu, les années 1990 ont généralement profité de la faiblesse des taux d'intérêt et de la robustesse des marchés boursiers. Des taux d'intérêt faibles ont donné lieu à une baisse des revenus de placement provenant des instruments d'épargne traditionnels, tels que les certificats de placement garantis, comparativement aux taux de rendement plus élevés offerts sur les marchés boursiers. Finalement, les fonds communs de placement sont gérés par des professionnels et permettent la diversification à un coût minimal, ce qui est un avantage important pour les petits épargnants.

Graphique 1
Nombre de comptes de détenteur d'unités de fonds communs de placement



Source : Institut des fonds d'investissement du Canada

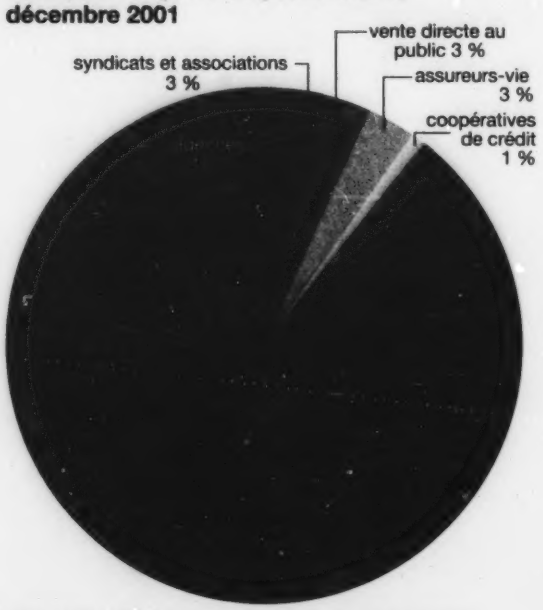
Structure de l'industrie

Un fonds commun de placement est une société ou une fiducie qui recueille des fonds en vendant des actions ou des unités de fonds à de nombreux épargnants. Les fiducies, qui constituent la plupart des fonds communs de placement, en établissent les objectifs, la politique de placement, l'équipe de gestion, les distributeurs et le dépositaire. Les détenteurs d'unités peuvent avoir un droit de vote en vertu de l'acte de fiducie, et doivent être informés de la tenue des assemblées aux fins d'approbation des changements des objectifs fondamentaux, des gestionnaires ou des vérificateurs du fonds. Les fonds communs de placement emploient des gestionnaires professionnels pour investir les sommes recueillies de manière à répondre à certains objectifs, comme les gains en capital, la liquidité ou le faible risque. Ils permettent à de nombreux petits épargnants de faire gérer leurs économies par des professionnels. Les fonds communs de placement sont également des moyens de placement très liquides, puisque des unités peuvent être achetées ou remboursées en tout temps en fonction de la valeur courante des unités (c.-à-d. la valeur liquidative de chacune), sous certaines réserves.

L'industrie des fonds communs de placement peut être répartie entre les promoteurs (gérants) et les distributeurs, mais certaines sociétés peuvent jouer ces deux rôles, en particulier les banques, les coopératives de crédit et les caisses populaires. Au Canada, on compte actuellement 80 sociétés de fonds communs de placement parrainant plus de 1 800 fonds, chacun étant conçu pour répondre aux différents objectifs des investisseurs en termes de risque, de liquidité, de revenu et de traitement fiscal. Du côté des distributeurs, on compte 144 courtiers participant à la vente des fonds. Au total, l'industrie emploie environ 90 000 personnes.

La plupart de l'actif des fonds communs de placement est géré soit par des promoteurs, dont les produits sont offerts par des courtiers (50 %), soit par des banques et sociétés de fiduciе (31 %) (graphique 2).

Graphique 2
Actif par catégorie de gestionnaire, décembre 2001



Nota : Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre au total indiqué.
[1] Les agences sont des promoteurs employant leur propre équipe de vente.
Source : Institut des fonds d'investissement du Canada

De même que les autres industries du secteur des services financiers, celle des fonds communs de placement continue à se consolider. Par exemple, bien qu'il y ait 80 sociétés de fonds communs de placement au Canada, les 10 principales possédaient 72 % de l'actif total des fonds en décembre 2001, en hausse par rapport à 63 % en décembre 1997. Les acquisitions récentes incluent l'achat de Trimark Financial Corporation par AMVESCAP, de BPI Financial Corporation par C.I. Fund Management, de Global Strategy Holdings par AGF Management, de Bissett & Associates Investment Management par Franklin Templeton Investments et de MacKenzie Financial Corporation par Investors Group.

Types de fonds communs de placement

Les principaux types de fonds sont les fonds du marché monétaire, les fonds d'obligations, les fonds d'actions, les fonds de dividendes, les fonds hypothécaires et les fonds immobiliers. Ces vastes catégories comprennent de nombreuses sous-catégories plus petites. Par exemple, dans les fonds d'actions, on retrouve de nombreuses sous-catégories qui diffèrent en fonction du risque, ainsi que les fonds indiciels, qui suivent un indice boursier particulier (p. ex. le TSE 300). Les fonds équilibrés sont une combinaison des principaux types susmentionnés; ils permettent de mieux gérer le risque par le biais de la diversification.

Les fonds du marché monétaire investissent dans des instruments du marché monétaire à court terme comme les bons du Trésor, les effets commerciaux et les obligations gouvernementales à court terme. Ils sont peu risqués et très liquides, mais génèrent un rendement inférieur à ceux des autres fonds. Les fonds d'obligations investissent dans les obligations des gouvernements et des sociétés dans le but de produire des

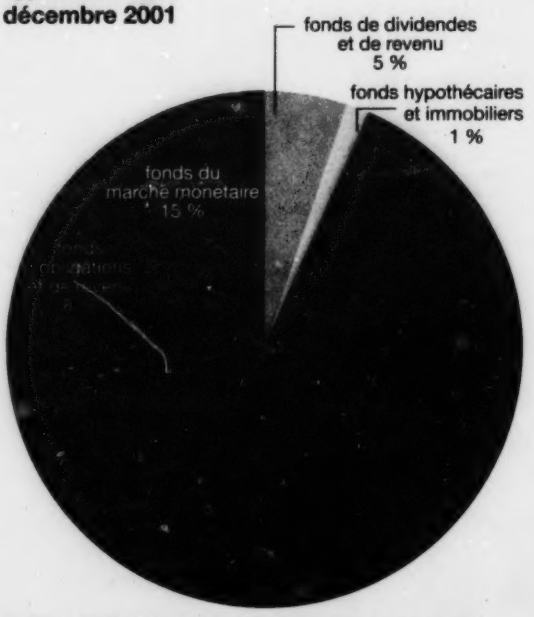
revenus tout en assurant la sécurité du capital. Les fonds d'actions investissent dans les actions ordinaires des sociétés, principalement en vue de réaliser des gains en capital. Les fonds d'actions sont plus risqués que ceux du marché monétaire et d'obligations, mais peuvent générer des rendements supérieurs. Les fonds d'actions sont considérés comme de bons investissements à long terme puisque, historiquement, les actions ordinaires ont produit de meilleurs résultats que les obligations et les instruments du marché monétaire sur une longue période. Les fonds de dividendes investissent dans les actions ordinaires et les actions privilégiées donnant droit à des dividendes afin de tirer avantage du crédit d'impôt pour dividendes et des gains en capital éventuels. Les fonds hypothécaires investissent surtout dans les hypothèques résidentielles mais également dans les hypothèques commerciales et industrielles, tandis que les fonds immobiliers investissent dans les immeubles à revenu. Les fonds hypothécaires assurent un revenu et la sécurité, tandis que les fonds immobiliers visent la croissance à long terme par le biais de la plus-value en capital.

Deux produits novateurs qui deviennent de plus en plus populaires sont les fonds clones et les comptes intégrés. Les fonds clones sont des fonds admissibles à un régime enregistré d'épargne-retraite (REER) à 100 % et qui permettent aux épargnants d'obtenir un rendement similaire à celui des fonds communs de placement étrangers activement gérés. Les comptes intégrés sont des portefeuilles de placement comprenant des actions, des obligations, des espèces et des fonds communs, et ils sont gérés par des courtiers en contrepartie d'honoraires fixes annuels plutôt que de commissions basées sur les transactions.

Les fonds d'actions constituaient 55 % de l'ensemble des fonds communs de placement en décembre 2001, les fonds équilibrés, 16 %, et les fonds du marché monétaire, 15 % (graphique 3). Dans le cas des fonds d'actions, environ la moitié de leur actif était investie dans des actions ordinaires étrangères et l'autre moitié, dans des actions ordinaires canadiennes.

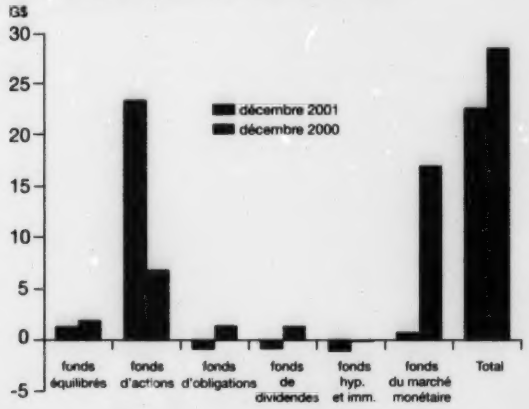
Même si les fonds d'actions ordinaires ont été très populaires pendant une grande partie des 10 dernières années, le ralentissement économique récent a donné lieu à un transfert de leur actif vers des fonds moins risqués comme ceux du marché monétaire. Les nouvelles ventes nettes des fonds d'actions ont chuté considérablement en décembre 2001 par rapport à décembre 2000, alors que les nouvelles ventes nettes des fonds du marché monétaire se sont accrues étant donné que les épargnants cherchaient à minimiser le risque (graphique 4). Toutefois, malgré le ralentissement économique récent, les nouvelles ventes nettes ont grimpé de 26 % en décembre 2001 comparativement à décembre 2000.

Graphique 3
Types de fonds, décembre 2001



Source : Institut des fonds d'investissement du Canada

Graphique 4
Nouvelles ventes nettes excluant le réinvestissement des distributions



Source : Institut des fonds d'investissement du Canada

Réseau de distribution

Les sociétés n'effectuant que la promotion de fonds communs de placement vendent leurs produits par l'intermédiaire de conseillers en placement, de planificateurs financiers, de courtiers en placement collectif et d'agents d'assurance-vie, bien qu'une société compte sur sa propre équipe de vente et que deux autres vendent leurs produits directement au public par la poste, par téléphone et sur Internet. L'industrie comprend actuellement 144 courtiers actifs dans la vente de fonds communs de placement, y compris des courtiers exécutants exerçant leurs activités sur Internet.

Les banques, les coopératives de crédit et les caisses populaires du Canada sont également actives dans l'industrie des fonds communs de placement et offrent leurs produits par le biais de leurs réseaux de succursales et de courtiers. Les banques ont aussi commencé récemment à vendre les fonds de tiers par l'intermédiaire de leurs réseaux de succursales en mettant généralement l'accent sur les produits des principaux promoteurs de fonds communs de placement.

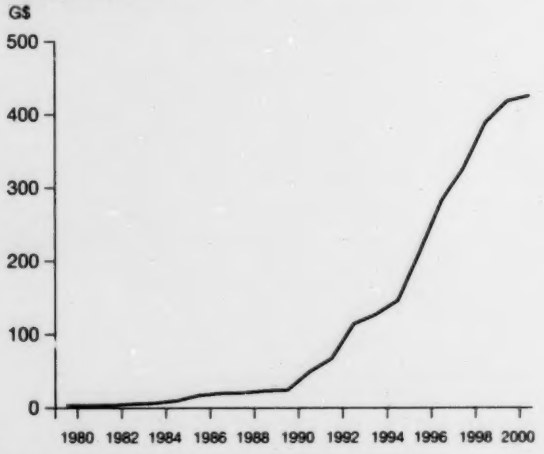
Actif et revenus

L'actif total des fonds communs de placement a fortement grimpé au cours des 20 dernières années, passant de 3,6 milliards de dollars en 1980 à 426 milliards en 2001 (graphique 5). La plus grande partie de cette croissance a été enregistrée au cours des 10 dernières années.

La part de l'actif détenue dans des fonds communs de placement étrangers s'est également accrue de manière considérable au cours des 10 dernières années (graphique 6). Elle s'établissait à 17 % en 1990 et à 34 % en 2001. Cette croissance reflète la hausse par le gouvernement canadien de la teneur maximale en éléments étrangers des REER, qui est passée de 10 % en 1990 à 30 % en 2001.

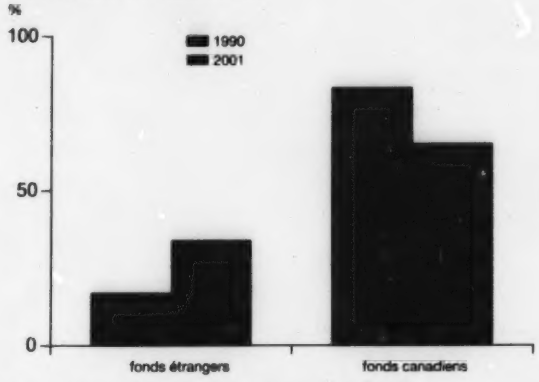
La croissance de l'actif total peut aussi être répartie entre celle attribuable aux nouvelles ventes et celle de l'actif existant. Presque chaque année depuis 1990, la plus grande partie de la croissance de l'actif a été attribuable aux nouvelles ventes.

Graphique 5
Total de l'actif des fonds communs de placement



Source : Institut des fonds d'investissement du Canada

Graphique 6
Part de l'actif – Fonds communs de placement étrangers et canadiens



Source : Institut des fonds d'investissement du Canada

Les revenus des promoteurs et des distributeurs de fonds communs de placement proviennent de trois principaux types de frais : les frais de gestion, les frais de courtage et les frais particuliers. Les frais de gestion sont versés pour la gestion et l'exploitation des fonds et sont directement imputés à ces derniers. Ces frais, qui correspondent habituellement à un pourcentage de la valeur liquidative nette du fonds, sont le pourcentage des dépenses de gestion (PDG). Les taux de rendement publiés des fonds communs de placement sont calculés après déduction du PDG. Les frais de courtage sont payés par les épargnants aux conseillers financiers et aux courtiers qui vendent les fonds pour le compte des sociétés de fonds communs de placement. On retrouve deux types de frais de courtage : les commissions, qui sont versées au moment de la vente ou peu après, et les frais de service, qui sont des commissions régulières payées aux conseillers et aux courtiers en contrepartie de la prestation continue de leurs services. Ces frais sont également imputés directement aux fonds. Quant aux frais particuliers, ils s'appliquent à des frais administratifs précis (p. ex. l'ouverture de compte, les frais de transfert) et sont versés directement par les épargnants.

Réglementation et surveillance

L'industrie des fonds communs de placement est régie par les lois provinciales et territoriales sur la souscription, la distribution et la vente des valeurs mobilières. Un objectif primordial de ces lois est la présentation de l'information complète sur toutes les valeurs mobilières, y compris les fonds communs de placement. Une société répond généralement à ses obligations d'information en émettant un prospectus qui est déposé auprès de l'organisme de réglementation pertinent. En outre, la législation sur les valeurs mobilières exige une présentation continue de l'information par les sociétés, comme la publication régulière d'états financiers, et la plupart des provinces et territoires stipulent que cette information doit être envoyée directement aux détenteurs d'unités de fonds communs et aux autres actionnaires. La législation précise également que les courtiers en valeurs mobilières et les conseillers doivent s'inscrire auprès de l'organisme de réglementation provincial ou territorial pertinent.

Chaque province et territoire ayant établi sa propre législation, les organismes de réglementation se réunissent périodiquement dans le but de coordonner et d'harmoniser la réglementation sur l'industrie des valeurs mobilières et les marchés. Par exemple, le nombre de politiques nationales émises par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières[1] a augmenté dans le but d'établir un ensemble cohérent de règlements applicables à l'échelle du

[1] Les Autorités canadiennes en valeurs mobilières regroupent les autorités provinciales et territoriales et se réunissent périodiquement pour discuter de problèmes de réglementation d'envergure nationale et coordonner la mise en place des politiques nationales.

Canada. Néanmoins, les sociétés de fonds communs de placement doivent fournir des documents réglementaires aux organismes provinciaux et territoriaux pertinents de valeurs mobilières.

L'autoréglementation de l'industrie est également très importante et relève de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM), de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACCFM) et des bourses. L'ACCOVAM réglemente ses propres membres qui vendent des valeurs mobilières, y compris des fonds communs, tandis que l'ACCFM réglemente les activités de distribution de l'industrie des fonds communs. Les organismes d'autoréglementation ont les pouvoirs d'admettre des membres et d'effectuer des examens de conformité. Par exemple, les conseillers en placement qui vendent des fonds communs au public doivent s'inscrire auprès de la bourse pertinente ou de l'ACCOVAM et suivre des programmes de formation parrainés par l'industrie avant de pouvoir vendre des fonds communs de placement et d'autres valeurs mobilières.

Les organismes d'autoréglementation ont également les pouvoirs d'établir et d'appliquer des règlements industriels afin de protéger les consommateurs et de s'assurer que les sociétés exercent leurs activités de façon équitable et honnête.

Réforme de la législation

En juin 2001, le gouvernement du Canada a adopté une législation (projet de loi C-8) visant à réformer le cadre réglementaire régissant le secteur des services financiers. La législation est entrée en vigueur le 24 octobre 2001. Les mesures législatives comprennent l'élargissement de l'accès au système de paiements à l'intention des fonds du marché monétaire, de même que des maisons de courtage et des assureurs-vie, ce qui permettra à ces institutions financières d'offrir un éventail plus large de services à leurs clients et favorisera une concurrence accrue sur le marché canadien.

Évolution récente

L'industrie canadienne des fonds communs de placement fait face à la concurrence de plus en plus forte des grandes entreprises étrangères, trois sociétés de fonds communs de placement étrangères (AIM Funds Management Inc., Fidelity Investments Canada Limited et Franklin Templeton Investments Corp.) gérant maintenant 20 % de l'actif des fonds au Canada. Ces sociétés sont des chefs de file mondiaux et affectent des ressources importantes à leurs activités canadiennes.

Les analystes prévoient que l'industrie des fonds communs de placement continuera à se consolider à mesure que la concurrence s'accroît et que les promoteurs de fonds s'efforcent de réduire leurs coûts. De nombreux analystes sont d'avis que les changements survenant du côté des distributeurs de fonds sont également un facteur clé de la tendance vers la consolidation. Plus précisément, les distributeurs et les planificateurs financiers mettent de plus en plus l'accent sur les produits des plus grandes sociétés de fonds communs de placement alors que les banques, elles aussi, commencent à vendre lesdits produits dans leurs succursales. En raison de ces changements, les promoteurs de fonds communs de placement visent à faire des économies d'échelle en procédant à des fusions et à des acquisitions en vue d'assurer que leurs produits sont également disponibles par l'intermédiaire des distributeurs et des banques. Certains analystes prédisent que l'industrie des fonds communs de placement, qui comprend actuellement un grand nombre de joueurs, sera éventuellement dominée par quelques grandes entreprises.

Annexe
Actif sous gestion des sociétés de fonds communs de placement, décembre 2001

Société	Actif	Part de marché
	(M$)	(%)
Groupe Investors Inc.[1]	41 644	9,8
Royal Mutual Funds Inc.	36 571	8,6
AIM Funds Management Inc.	34 704	8,1
Mackenzie Financial Corporation[1]	33 280	7,8
Fidelity Investments Canada Limited	32 590	7,6
TD Asset Management Inc.	31 925	7,5
AGF Management Limited	28 235	6,6
CIBC Securities Inc.	26 344	6,2
CI Mutual Funds Inc.	21 175	5,0
Franklin Templeton Investments Corp.	19 711	4,6
Total	306 179	71,8
Total de l'industrie	426 398	100,0

[1] Le Groupe Investors Inc. a acquis Mackenzie Financial Corporation en avril 2001. Toutefois, les deux entités restent distinctes en matière de distribution, de gestion des placements et de marques de commerce.

Source : Institut des fonds d'investissement du Canada

On peut obtenir plus d'information concernant la réforme de la législation du secteur des services financiers sur le site Web du ministère des Finances, à www.fin.gc.ca. *D'autres renseignements sur l'industrie des fonds communs de placement sont disponibles sur les sites de l'Institut des fonds d'investissement du Canada, à* www.ific.ca, *et de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels, à* www.mfda.ca.

Ce document est diffusé sur Internet à l'adresse www.fin.gc.ca.
Pour obtenir des exemplaires supplémentaires, prière de s'adresser au Centre de distribution au (613) 995-2855.
This document is also available in English.